

ПІДГОТОВКА НАВЧАЛЬНИХ ПЛАНІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ТОВАРОЗНАВСТВО І КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ» В ПРАКТИКО-ОРІЄНТОВАНІЙ ВИЩІЙ ОСВІТІ

На сьогоднішній день в Україні існує розрив між якістю і наповненням освіти та вимогами роботодавців. Історично склалися так, що перелік вимог до майбутніх спеціалістів складають методисти системи освіти, що призвело до того, що чіткого ланцюжка «вищі-випускники-роботодавці» не існує. У кінцевому результаті вузи готують фахівців, яких роботодавцям доводиться доучувати і переучувати. Через недовіру до української вищої освіти відбувається значний відтік абітурієнтів для навчання за кордон. Посилилася криза і за рахунок зниження у студентів мотивації до навчання за обраною спеціальністю («відмінник» не гарантує собі краще робоче місце, а «трієчники» стають більш успішними в бізнесі).

Все це потребує переосмислення підходів до складання навчальних планів вищої освіти за спеціальністю «Товарознавство та комерційна діяльність».

Метою запропонованого підходу до розробки навчальних планів концепції практико-орієнтованої вищої освіти є створення системи навчання, спрямованої на задоволення потреб роботодавців у конкурентоспроможних випускниках, яка б забезпечувала випускників гарантованим робочим місцем. Основними принципами такого підходу стали відкритість формування структури і обсягу освітньої та професійної підготовки фахівців, гармонійна взаємодія університету та бізнесу.

Технологічно впровадження практико-орієнтованого навчання розпочинається з підготовки навчальних планів та навчальних програм.

На першому етапі університет повинен визначити галузі і підприємства потенційних роботодавців для працевлаштування випускників вишу. Для спеціальності «Товарознавство та комерційна діяльність» такими потенційними замовниками можуть стати національні та закордонні роздрібні торговельні оператори

(торговельна мережа «Брусничка», «Фокстрот», «Метро» та інші), система споживчої кооперації України (підприємства роздрібною та оптовою торгівлі), суб'єкти малого торговельного підприємництва, власники Інтернет-магазинів. При цьому основними критеріями відбору підприємств та організацій повинні стати стабільність і прибутковість галузі, прогнозовані можливі обсяги потреб в спеціалістах для потенційних роботодавців, відповідність профілю навчання. Результатом першого етапу повинно стати формування наглядової ради університету, до якої повинні увійти керівники організацій і підприємств потенційних замовників випускників вишу, – заступник голови правління Укоопспілки, директори або їх заступники роздрібних торговельних операторів, голови асоціацій підприємців. Виходячи з потреб ринку, наглядова рада по кожній спеціальності визначає професії, необхідні для потенційних роботодавців, а також потреби в них для підприємств і організацій членів наглядової ради. Для спеціальності «Товарознавство і комерційна діяльність» такими можуть стати заступник директора магазину торговельної мережі, приватний підприємець – власник малого торговельного бізнесу, торговий представник виробничого підприємства, товарознавець Інтернет-магазину, заступник директора оптової бази.

Другий етап роботи розпочинається з формування робочих груп за кожною визначеною професією. В такі робочі групи повинні увійти представники потенційних роботодавців – членів наглядової ради, завідувач кафедру та викладач відповідальний за визначеною професією. Головною задачею такої робочої групи є визначення ланцюжків підготовки спеціалістів відповідно до практики, що склалася у роботодавців та класифікатора професій 2010. Наприклад, для освітньої програми «Підготовка заступника директора магазину торговельної мережі» можливий такий ланцюжок: продавець – старший касир – зав. відділом (секцією) магазину – заступник директора магазину торговельної мережі.

Університет спільно з роботодавцями, може ініціювати розробку паспортів професій, якщо таких ще немає. Із профстан-

дартів паспорту професії робоча група має виокремити конкретні навички та визначити обсяг знань, необхідних для кожного спеціаліста кожного рівня (табл. 1).

Таблиця 1 – Перелік навичок і знань, необхідних для підготовки спеціаліста першого рівня освітньої програми «Підготовка заступника директора магазину торговельної мережі» – продавець

Навички	Знання
Вміння спілкуватися с покупцями, вміння користуватися ваговимірвальним обладнанням...	Торгово-технологічні процеси в магазині, Закон про захист прав споживачів, основні якості товару, номенклатура товарів...

На третьому етапі завідувач кафедрою спільно із відповідальним за спеціальність викладачем, виходячи із результатів роботи групи, визначають відповідні дисципліни, що формують та розвивають необхідні навички та надають знання, в розрізі обсягів та послідовності їх викладання. На підставі чого складаються навчальні плани, які погоджуються із відповідними членами наглядової ради.

Відповідно до розроблених планів викладачі розробляють навчальні програми дисциплін, попередньо пройшовши стажування на одному із підприємств представників наглядової ради вишу. Необхідно передбачити обов'язкове включення в робочу навчальну програму дисципліни кейсів, підготовлених за матеріалами підприємства, де стажувався викладач.

Таким чином, перевагами запропонованого підходу до розробки навчальних планів мають стати:

- підготовка спеціаліста для конкретних роботодавців, в тому числі під індивідуальне замовлення;
- розуміння студентом своєї майбутньої професії (де і на якій посаді зможе працювати випускник);
- можливість пройти всі нижчі шаблі ієрархічної драбини

ще під час навчання в університеті (що дасть можливість краще розуміти майбутню професію);

– залучення до профорієнтаційної роботи роботодавців.

Список використаних джерел

1. Про вищу освіту [Електронний ресурс] : Закон України / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37–38, ст. 2004. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>. – Назва з екрана.
2. «Паспорт профессии» будет у продавца [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://foxtrot.blox.ua/2014/06/Pasport-professii-budet-u-prodavtsa.html>. – Название с экрана.